



Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes Quelles pratiques bancaires pour quels effets ?

Thierry Montalieu

DANS **MONDES EN DÉVELOPPEMENT** 2002/3 n^o 119 , PAGES 21 À 32
ÉDITIONS **DE BOECK SUPÉRIEUR**

ISSN 0302-3052

DOI 10.3917/med.119.0021

Article disponible en ligne à l'adresse

<https://shs.cairn.info/revue-mondes-en-developpement-2002-3-page-21?lang=fr>



Découvrir le sommaire de ce numéro, suivre la revue par email, s'abonner...
Scannez ce QR Code pour accéder à la page de ce numéro sur Cairn.info.



Distribution électronique Cairn.info pour De Boeck Supérieur.

Vous avez l'autorisation de reproduire cet article dans les limites des conditions d'utilisation de Cairn.info ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Détails et conditions sur [cairn.info/copyright](https://shs.cairn.info/copyright).

Sauf dispositions légales contraires, les usages numériques à des fins pédagogiques des présentes ressources sont soumises à l'autorisation de l'Éditeur ou, le cas échéant, de l'organisme de gestion collective habilité à cet effet. Il en est ainsi notamment en France avec le CFC qui est l'organisme agréé en la matière.

Les institutions de micro-crédit : entre promesses et doutes

Quelles pratiques bancaires pour quels effets ?

Thierry Montalieu (Maître de conférences, Université d'Orléans)

En quelques mois, les promesses de la micro-finance (Morduch, 1999a ; Sommet du Micro-crédit, 1997) ont laissé la place à une évaluation plus critique des systèmes de micro-crédit, à une remise en cause partielle de leurs effets bénéfiques et à la mise en évidence de risque de dérive (Morduch, 2000 ; CGAP 2001).

La stratégie de développement fondée sur la micro-finance devait se révéler doublement justifiée (" The win-win proposition " (Morduch, 2000)). Les institutions de micro-crédit témoigneraient de meilleures pratiques bancaires et seraient un outil efficace de lutte contre les inégalités sociales (pauvreté, discrimination sexuelle). Nous allons discuter ces deux hypothèses en proposant une synthèse de travaux empiriques et théoriques qui éclairent ce débat depuis quelques mois. Notre contribution s'articule en trois parties : la première s'intéresse au fonctionnement des institutions de micro-finance (IMF), la seconde cherche à en évaluer l'impact sur le financement du développement et la troisième traite de l'effet de ces programmes sur la réduction de la pauvreté et le renforcement du rôle des femmes.

La micro-finance, un système financier efficace ?

Les pratiques du micro-crédit

Quels clients ?

Les institutions de micro-crédit ont été encouragées sous l'argument qu'une partie importante des

populations des pays en développement se trouvait exclue des relations financières officielles, en particulier les pauvres, les femmes, les ruraux et les micro-entrepreneurs en besoin de financement pour des opérations d'équipement. Nous devons donc d'abord nous intéresser aux caractéristiques de la clientèle des IMF¹.

Hommes/femmes

Il est souvent rapporté que les femmes sont la cible prioritaire des institutions de micro-crédit. Avant d'analyser la logique et les effets de cette stratégie dans la troisième partie de l'article, il convient de valider empiriquement cette assertion. Malgré des différences sensibles d'une institution à l'autre, il n'est pas certain que la clientèle des IMF soit majoritairement féminine. Si cela est particulièrement significatif dans le cas de BancoSol-Bolivie (74% de femmes), du Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC-Bangladesh) (75%), de la Grameen Bank (95%) et de nombreux programmes d'Afrique de l'Est et australe (Kenya, Malawi, Afrique du Sud, Cameroun...), il n'y a pas de démarche globale systématisante. Dans la zone de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), les clients des systèmes financiers décentralisés (SFD) sont en majorité des hommes (60% en 1999) et d'importantes structures en Asie du Sud et de l'Est ont une clientèle féminine plutôt marginale (24% pour Bank Rakyat Indonesia et inférieur à 10% pour les banques régionales rurales en Inde). Pour nuancer ce propos, il convient cependant de noter une dynamique de féminisation des emprunteurs et d'observer que beaucoup de programmes prévoient des actions spécifiques vers les femmes (ACORD, en

¹ Ces informations sont extraites de Morduch (1999a), Mayoux (1999) et de la banque de données sur les SFD de l'UEMOA (BCEAO 2001).

Afrique de l'Est). Soulignons, enfin, que le ratio hommes/femmes peut subir des variations rapides dans le portefeuille de clientèle d'une IMF. Le cas du programme CRENDA en Tunisie en fournit une illustration significative¹. Alors qu'il s'agissait d'une institution réservée aux femmes lors de sa création en 1994, le ciblage s'est modifié deux fois depuis. En 1996, l'accès aux hommes a été autorisé et deux ans plus tard ils obtenaient 48% des crédits. La dégradation des taux de remboursement a conduit à une volte-face et, en 2000, ils ne représentent plus que 12% de l'activité.

Zone urbaine/zone rurale

Historiquement, les programmes de crédit décentralisés ont été encouragés dans les zones rurales avec les banques de développement agricole. Il s'agissait alors de palier la déficience des banques commerciales en zone rurale par la mise en place de structures généralement étatiques. Mais les programmes d'ajustement structurel et les mouvements migratoires internes ont généré des phénomènes de pauvreté endémique en zone urbaine et accéléré l'informalisation d'une partie de l'activité. Dès lors, le problème des services bancaires aux pauvres et aux entrepreneurs informels s'est généralisé à l'ensemble des zones. Dans ces conditions, les institutions les plus anciennes, et aujourd'hui les plus importantes, concernent principalement les zones rurales (Grameen Bank, Badan Kredit Desa (BKD) Indonésie, Banques villageoises FINCA en Amérique du Sud, Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel (FECECAM) et Kafo Jiginew, en Afrique de l'Ouest. Par contre, la clientèle urbaine est plutôt visée par les programmes BancoSol (Bolivie), Mutuelle Congolaise d'Épargne et de Crédit (MUCODEC) et CFCM (Congo)² ou CRENDA (Tunisie).

Tranches de revenu

Les pauvres sont-ils une clientèle prioritaire pour les IMF ? Le Groupe consultatif d'assistance aux plus pauvres (CGAP) définit le marché cible des institutions de micro-finance à l'aide du ratio *solde moyen des crédits/PNB par habitant* (CGAP, 2001, p. 24). Si ce ratio est inférieur à 20%, alors la cible est une clientèle très pauvre ; pour un ratio supérieur à 150%, la cible est une clientèle aisée. La situation intermédiaire correspond à une stratégie de ciblage large. Sur cette base, les activités de micro-finance en Amérique Latine ne concernent pas les très pauvres en priorité, puisque le ratio moyen (toutes institutions confondues) est de 34%. Il faut noter cependant une

différence sensible entre les organismes réglementés (49%) et les non réglementés (24%). De même, si l'on considère la proportion des emprunteurs sous la ligne de pauvreté, seules les institutions du Bangladesh (Grameen Bank, BRAC et Thana Resource Development and Employment Programme (TRDEP)) ou le Mudzi Fund (Malawi) privilégient largement (plus de 90%) les plus pauvres. À l'inverse, Bank Rakyat Indonesia Unit Desas (BRI Indonésie), Kenya Industrial Estates – Informal Sector Programme (KIE-ISP) et Small Agricultural Credit Administration (SACA, Malawi) les excluent pratiquement (Mosley & Hulme, 1998, p. 785).

Besoins d'équipement ou de trésorerie

Le micro-crédit permet-il le développement de l'entrepreneuriat ? Pour commencer à répondre à cette question, il convient de déterminer les motivations des demandes de crédit par les micro-entreprises. Une étude menée sur 610 cas auprès de quatre systèmes de financement décentralisé d'Afrique sub-saharienne (deux au Kenya, un au Malawi, un au Ghana) fournit quelques éléments d'explication (Buckley, 1997, pp. 1082-86). Tout d'abord, il apparaît que la quasi-totalité des micro-entrepreneurs démarrent leur activité grâce à leur épargne personnelle complétée par des dons et prêts de leur entourage (89 à 98 % des cas). Pourtant, une majorité est membre d'une association d'épargne et de crédit et ne semble pas y faire appel pour ce besoin. Une fois l'activité lancée, le problème dominant semble être la trésorerie, car ces micro-entrepreneurs font très souvent crédit à leurs clients et utilisent leurs fournisseurs pour obtenir des liquidités à court terme. La demande de crédit auprès d'une banque, d'une organisation non gouvernementale (ONG) ou d'un prêteur d'argent demeure assez marginale et généralement la motivation est de financer le renouvellement du stock d'inventaire. Les demandes pour des investissements en capital fixe représentent entre 10 et 30% des cas. On notera, par ailleurs, que la clientèle pauvre utilise également ces fonds à des fins de consommation à court terme pouvant améliorer la production future : soins médicaux, logement, opportunité pour des achats alimentaires à prix réduit... Ces observations sont plutôt confirmées par les données UEMOA selon lesquelles les crédits à court terme représentent 75% de l'encours des SFD de la zone.

Quelles innovations ?

Le succès croissant des institutions de micro-finance repose, en partie, sur l'introduction d'innovations

1 L'expérience de ce programme est analysée par M. Cracknell (2000).

2 Pour une approche détaillée de la micro-finance au Congo, voir J.R. Dirat (2001).

dans les pratiques bancaires destinées aux micro-entrepreneurs ou aux pauvres. On peut retenir cinq éléments essentiels³.

Les prêts groupés

La technique du prêt groupé permet de traiter l'un des problèmes courants des modèles principal-agent avec asymétrie d'information, à savoir l'antisélection. Confrontées à des porteurs de projets de qualité hétérogène et ne disposant pas d'information sur les caractéristiques objectives de ces derniers, les institutions financières pourraient être amenées à sélectionner les mauvais emprunteurs en discriminant par le coût du crédit. Les bons risques seraient conduits, pour leur part, à renoncer au crédit ou à privilégier une autre voie de financement. Le prêt groupé est un moyen de forcer le porteur de projet à révéler ses vraies caractéristiques. Les bons risques ont intérêt à se sélectionner mutuellement pour bénéficier de conditions de crédit plus favorables. Ainsi, pour l'institution de crédit, le fait d'appartenir à un groupe solidaire est un signal de qualité qui remplace le mécanisme de la caution ou de la garantie.

La responsabilité conjointe

Le mécanisme de prêt groupé est également un moyen de résoudre les problèmes d'aléa de moralité (asymétrie d'information *ex post*). La crédibilité du groupe et sa faculté à bénéficier d'une relation financière durable et de qualité avec un intermédiaire financier dépendent de la volonté de chaque membre de respecter ses obligations de remboursement. La responsabilité conjointe assure au créancier que les débiteurs mettront en œuvre les bonnes actions pour respecter leurs engagements.

les incitations dynamiques

Un autre moyen d'obtenir des taux de remboursement élevés sur des populations à risque est d'introduire des mécanismes d'incitation dynamiques. Les prêts progressifs, ou par palier, permettent de nouer une relation contractuelle durable entre emprunteurs et institutions de crédit. Le remboursement sans incident d'un premier prêt autorise le déblocage d'un second prêt plus important et ainsi de suite... Cette action répétée permet au créancier de réduire ses coûts de recherche d'information et de sélectionner les meilleurs risques pour les opérations les plus importantes. Pour l'emprunteur, cette fidélisation est l'occasion de réduire ses coûts de transaction *ex ante* et de bénéficier de meilleures conditions de crédit. La

portée de ce système incitatif est limitée par la concurrence que peuvent se livrer les institutions de micro-crédit et par le degré de mobilité spatiale des emprunteurs.

Les schémas de remboursement

Les IMF fonctionnent avec des délais de grâce très courts et une fréquence élevée des remboursements. Le plus souvent, les emprunteurs commencent à amortir leur crédit dans les quelques semaines qui suivent le déblocage des fonds à un rythme hebdomadaire ou mensuel. Les avantages attendus sont nombreux pour le créancier. Il peut ainsi détecter très tôt les problèmes éventuels ; cela lui confère une liquidité plus forte et lui assure que le débiteur dispose de revenus complémentaires au projet. Les inconvénients majeurs concernent les clients potentiels dont les revenus sont marqués par une forte saisonnalité (zones agricoles) et ceux pour lesquels les réunions de remboursement fréquentes entraînent des coûts significatifs.

Les substituts aux garanties

Bien que la technique du prêt collectif à responsabilité conjointe assure des taux de remboursement très honorables, le crédit sans apport de garanties reste une activité risquée. Aussi, les institutions ont-elles développé des systèmes de substitution. Il en va ainsi des fonds d'urgence que chaque emprunteur alimente par une cotisation proportionnelle au montant emprunté. Ce mécanisme peut-être renforcé au niveau de l'institution financière par une assurance intra-groupe abondée par une taxe prélevée sur les membres.

Le micro-crédit : quelles performances ?

Les critères de performance

Apprécier la performance d'une institution de micro-finance peut s'envisager dans deux directions complémentaires : la première consiste à mesurer la pénétration " commerciale " de l'organisme à travers la taille de sa clientèle et l'encours des crédits ; la seconde relève plutôt de la viabilité financière de l'institution.

Nombre de clients

La grande hétérogénéité des IMF est de ce point de vue particulièrement frappante. En effet, quoi de commun entre la centaine de membres d'une association locale d'épargne/crédit et le réseau des banques rurales régionales de l'Inde qui regroupe plus de 12 millions

3 Une présentation analytique des prêts collectifs à responsabilité conjointe est proposée par I. Guérin (2001) et M. Ghatak & T.W. Guinnane (1999).

d'emprunteurs ? On notera le développement encore inégal des institutions de micro-finance en Amérique Latine, en particulier leur absence des grands pays de la zone. Alors que 70% des clients potentiels du micro-crédit se trouvent au Brésil, Mexique, Argentine, Uruguay et Venezuela, moins de 150 000 clients y sont desservis. Même si le maillage territorial y apparaît comme plus satisfaisant, l'Afrique de l'Ouest est aussi caractérisée par une assez forte concentration du sociétariat des SFD ; les quinze premières institutions englobent 80% des membres de la sous-région.

De même, les taux de pénétration, s'ils sont en progression (de 13,3% à 20,4% en zone UEMOA entre 1997 et 1999), témoignent d'une extrême diversité. Inférieurs à 10% en Côte d'Ivoire, au Niger et dans les grands pays d'Amérique du Sud, ils dépassent 70% au Bénin, au Salvador ou en Bolivie.

Volume des crédits, prêt moyen

L'ensemble des IMF d'Amérique Latine disposait en 1999 d'un encours de crédit de 877 millions de dollars dont les trois quarts étaient gérés par des institutions réglementées (agrées ou commerciales). Selon les critères CGAP, une grande institution présente un encours supérieur à 8 millions de dollars et une petite un encours inférieur à 1 million. Sur les 205 organismes recensés, 30 peuvent être considérés comme de grandes structures ; elles appartiennent pour l'essentiel au secteur réglementé. Dans la Zone UEMOA, les SFD détenaient en 1999 un encours de 97

milliards de FCFA (soit environ 150 millions de \$). Ce chiffre est en nette progression (+50%) par rapport à 1997 ; ceci est particulièrement vrai en Côte d'Ivoire (+350%), au Mali (+74%) et au Burkina (+55%), mais beaucoup moins au Bénin (difficultés de la FECECAM depuis 1998), au Niger et au Sénégal. Dans la zone de la Banque des Etats de l'Afrique centrale (BEAC), les données partielles concernant les principales structures d'épargne et de crédit indiquent un encours d'environ 14 milliards de FCFA (environ 21 millions de \$).

Le niveau du prêt moyen nous renseigne sur le type de clientèle ciblé par les IMF : pauvres, micro-entrepreneurs installés...Le CGAP considère qu'un prêt moyen inférieur à 150 dollars, ou 20% du produit/habitant, est une indication d'un ciblage vers les plus pauvres. Pour l'Amérique Latine, le crédit moyen est de 577 dollars (en 1999) avec une différence sensible de comportement entre les institutions réglementées (803 dollars) et celles qui ne le sont pas (322 dollars).

L'analyse dynamique révèle encore mieux l'évolution de ce secteur qui, gagnant en maturité, élève le solde moyen des crédits (en % du PNB/tête) : de 38 à 104 pour Caja Los Andes, de 21 à 92 pour BancoSol, de 17 à 121 pour Ademi et enfin de 5 à 68 pour Corposol. Par comparaison, les données pour l'Asie du Sud et de l'Est confirment une réelle orientation vers la pauvreté, avec des crédits moyens souvent inférieurs à 100 dollars (données 1992...). L'Afrique subsaharienne offre un panorama contrasté avec des évolutions différentes

Tableau 1 : LES PLUS GRANDES IMF PAR ZONE GÉOGRAPHIQUE

Institutions	Pays	Nombre de clients
Banques Régionales Rurales	Inde	12 000 000
BRI Unit Desas	Indonésie	1 800 000
Grameen Bank	Bangladesh	1 050 000
Coopératives P.T.C.C.	Sri Lanka	700 000
B.R.A.C.	Bangladesh	650 000
S.A.C.A.	Malawi	400 000
FECECAM	Bénin	290 000
Fédération Nationale des Coopératives de crédit (FENACOOPEC)	Côte d'Ivoire	230 000
S.H.D.F.	Zimbabwe	200 000
Cameroun Cooperative Credit Union League Limited (Camccul)	Cameroun	102 000
CMACS	Pérou	90 000
BancoSol	Bolivie	77 000
Cooperativa Emprender	Colombie	67 000
Caja Social	Colombie	55 000
Fundacion para la Promocion y Desarrollo de la Microempresa (Prodem)	Bolivie	42 000

entre les institutions mutualistes et les autres. Dans la zone UEMOA, les premières ont vu le montant moyen de leur prêt passer de 320 \$ à 400 \$ entre 1997 et 1999, alors que les secondes voyaient le leur baisser à moins de 300 dollars (contre 500 en 1998).

Taux d'intérêt

Les pratiques en matière de taux d'intérêt débiteur sont polarisées entre deux comportements. Le premier consiste à offrir des conditions préférentielles par rapport au marché et à la nature des risques encourus ; cela a ensuite des répercussions sur l'autonomie financière de l'institution. Le second consiste à considérer que le plus important est de sortir les pauvres de l'exclusion bancaire, même s'ils doivent supporter des coûts élevés en termes d'intérêt. Dans ce second cas, on estime que la demande de crédit n'est pas très élastique au taux d'intérêt pour des populations jusqu'à présent rationnées (Morduch, 2000, p. 621). Ainsi, les réseaux mutualistes d'Afrique de l'Ouest ont pratiqué des conditions débitrices comprises entre 2% et 48% (taux nominal) en 1999, alors que le taux d'usure était fixé sur la zone à 27%. Ces conditions peu favorables sont le fait de quelques structures installées au Bénin, Niger et Mali (jusqu'à 84% en 1998 dans ce dernier pays)⁴. La pratique de taux d'intérêt réels élevés se retrouve également en Asie et en Amérique Latine, puisque la Grameen Bank proposait en 1996 des crédits à 17%, contre 25 à 35% pour la BRI Unit Desas (Indonésie) et même 45 à 60% pour la BancoSol (Bolivie) et la Badan Kredit Desa (Indonésie). Pour sa part, le réseau des banques rurales indiennes tarifait à 3% en 1992. On a même observé des taux d'intérêt réels négatifs dans le cas du KIE-ISP (Kenya)

Taux de remboursement et arriérés

Le critère le plus observé concernant les IMF est sans aucun doute le taux de remboursement des créances. Il est souvent présenté comme significatif de la meilleure gestion des IMF par rapport à leurs devancières (banques rurales ou de développement étatiques). L'exploit est d'autant plus salué que la clientèle, généralement caractérisée par un faible revenu et aucune garantie, est particulièrement risquée. De fait, les taux de remboursement déclarés par les institutions sont souvent supérieurs à 90%. Ainsi, sur les 198 SFD de l'UEMOA ayant communiqué l'information en 1999, 74% font état de taux de remboursement aussi élevés. Elles ne sont que six structures à témoigner de grandes difficultés avec des taux inférieurs à 50%. Dans le cas du Congo, on observe

également des taux supérieurs à 90% pour la CFCM et la MUCODEC, ce qui contraste avec l'expérience de la CAPPED dont les créances nonrecouvrées atteignaient 70% de l'encours en 1995 (Dirat, 2001, chap.4). Pour sa part, la Grameen Bank est souvent citée en exemple avec un taux officiel de plus de 98% jusqu'à 1995. Le taux d'arriéré (à six mois par exemple) est un autre indicateur permettant d'apprécier la qualité de l'actif du bilan d'une IMF. De ce point de vue, une polarisation forte des institutions autour de deux cas de figure est observable : les structures bien gérées avec des taux proches de 0 et la plupart du temps inférieurs à 10% et d'autres avec un actif dégradé (taux d'arriéré supérieur à 20, voire 40%) (Mosley & Hulme, 1998, p. 785).

L'expérience originelle de la Grameen Bank a conduit de nombreux auteurs à s'interroger sur la réalité de ces performances " miraculeuses " ⁵. Le point essentiel est le mode de calcul du taux de remboursement qui n'est pas standardisé au sein des IMF. Ainsi le taux va être ici déterminé à partir des impayés (à un an ou deux ans) rapportés à l'encours actuel des crédits (y compris ceux qui ne sont pas encore en phase d'amortissement). Cette méthode simple a pour conséquence évidente de fortement sous-évaluer la réalité des impayés, dès lors que l'institution connaît une forte croissance de son activité de crédit, qu'il s'agisse d'une augmentation du nombre de clients ou du prêt moyen accordé. Après correction, le taux d'impayé recalculé se serait situé à 7,8 % en moyenne sur la période 1985-94, ce qui reste acceptable socialement mais qui pose problème pour la viabilité financière de l'institution. Plus inquiétant, les années 1994/95 montrent une forte détérioration, à près de 15%.

Profits et subventions

En liaison avec les controverses précédentes, nous allons observer une segmentation des IMF en fonction de leur capacité à équilibrer leurs comptes financiers, avec ou sans subvention. Le degré de dépendance à l'égard des subventions peut s'apprécier par un indice (Yaron 1992) : accroissement nécessaire du taux d'intérêt permettant d'équilibrer les charges d'exploitation. Une valeur nulle indique que l'institution présente des comptes équilibrés au taux d'intérêt pratiqué, une valeur négative indique qu'elle réalise des profits aux conditions actuelles et une valeur positive indique qu'elle devrait augmenter ses taux dans la proportion indiquée. Ainsi, BRI Unit Desa (Indonésie), qui ne vise pas particulièrement les pauvres, présente un indice négatif soulignant sa

4 Le taux d'inflation s'est situé sur la zone UEMOA à 0,4% en 1999.

5 Par exemple, Morduch (1999b).

viabilité financière sans subvention (sur la période 1988-92), par contre BancoSol (Bolivie) présente un indice de dépendance à 135 indiquant que l'autonomie financière ne pourrait être atteinte qu'avec des taux d'intérêt plus que doublés. Le cas de la Mudzi Foundation (Malawi) est caricatural avec une valeur d'indice de 1884, c'est-à-dire des taux d'intérêt multipliés par près de 20 pour atteindre l'équilibre sans subvention. La lecture des résultats nets d'exploitation des SFD de la zone UEMOA pourrait conduire à l'optimisme, puisqu'une large majorité (72%) fait apparaître des profits. On notera, cependant, que les excellents résultats au Sénégal sont en partie contrebalancés par les médiocres performances au Bénin et au Togo. La prise en compte des subventions d'exploitation montre que près de la moitié des SFD ont besoin de celles-ci pour assurer l'équilibre de leur compte, notamment pour compenser des dotations aux provisions pour créances en souffrance représentant jusqu'à un quart des charges au Bénin, en Côte d'Ivoire et au Burkina.

L'autonomie financière

Existe-t-il une contradiction entre services financiers aux pauvres et viabilité des institutions de micro-finance ? Ces institutions sont-elles enfermées dans un dilemme subventions ou dérive commerciale⁶ ? Alors que les programmes orientés vers le crédit aux pauvres génèrent des revenus couvrant en moyenne 70% de leurs coûts d'exploitation, seuls 5% des IMF sont financièrement pérennes. Visiblement, les " bonnes pratiques " bancaires d'aujourd'hui n'échappent pas complètement aux mauvaises recettes d'autrefois, à savoir les subventions publiques. La viabilité financière serait une condition de survie à long terme des institutions et donc de leur efficacité dans le traitement de la pauvreté. Ce dernier nécessite des interventions à grande échelle qui réclament que les IMF puissent s'adresser aux marchés financiers pour se financer. A ce titre, l'expérience des IMF latino-américaines symbolise pour le CGAP la compatibilité entre services financiers aux pauvres et autonomie financière des institutions. La mise en œuvre d'une démarche commerciale par certaines ONG ou l'investissement des banques classiques vers cette nouvelle niche ne témoigneraient pas d'une dérive des IMF. On peut toutefois noter que l'augmentation des crédits moyens, l'intensification de la concurrence sur certains segments de marché les plus profitables pour les filiales spécialisées des banques commerciales sont difficilement conciliables avec la volonté d'offrir des services bancaires basiques et de

petits crédits aux pauvres. De même, les réformes entreprises dans les années 90 dans le secteur des banques rurales en Asie iraient dans le bon sens, selon les institutions internationales : privatisation, restructuration, déréglementation, normes prudentielles, démarche commerciale, clientèle mixte, recherche de l'équilibre financier.

Outre que les hypothèses sous-jacentes au modèle de viabilité financière sont largement discutables (Morduch, 2000, pp. 621-625), certaines expériences montrent qu'il est possible de concilier une certaine viabilité et la nécessaire proximité des programmes destinés aux ruraux pauvres. Le partenariat entre une institution financière classique et un système de micro-finance peut, sous certaines conditions, offrir des perspectives encourageantes en liant " intermédiation financière " et " intermédiation sociale ". Au-delà des mécanismes spécifiques évoqués précédemment (prêts groupés, incitations dynamiques,...), la personnalisation des relations financières et la construction d'une confiance sociale dans un projet sont de nature à améliorer sensiblement le fonctionnement des IMF.

L'impact sur le financement de l'activité économique

Les micro-entreprises sont-elles financièrement rationnées ?

Les déterminants de l'informalité

On pourrait retenir l'hypothèse selon laquelle les micro-entreprises seraient rationnées financièrement, ce qui expliquerait leur manque de croissance et la pauvreté des micro-entrepreneurs. Pour tester cette hypothèse, on peut chercher à évaluer les déterminants de l'informalité réelle : existe-t-il des déterminants financiers à l'informalité des micro-entreprises ?⁷

La dynamique des micro-entreprises est la résultante de nouvelles créations, de fermetures et de la pérennisation des structures existantes. Avant d'évoquer les déterminants de ces différentes phases de la micro-entreprise, il est bon de préciser quelques caractéristiques de ce phénomène. Les micro-entreprises sont avant tout des structures rurales (85% au Kenya, 70% au Zimbabwe, mais seulement 52-54% au Botswana et en République Dominicaine), employant souvent une seule personne (79% au Lesotho, 61% au

6 Ce débat est notamment introduit par I. Guérin (1999), H.D. Seibel (2000) et CGAP (2001).

7 Cette réflexion est nourrie par les études de M.C. Mc Pherson & C. Liedholm (1996), D.C. Mead & C. Liedholm (1998) et J.F. Gautier (2001).

Malawi et 47% en Afrique du Sud), et exerçant plutôt une activité commerciale. Le taux de natalité des micro-entreprises se révèle particulièrement élevé (23%/an sur l'échantillon et même 25% pour les entreprises d'une seule personne), le double de ce que l'on observe pour les petites et moyennes entreprises (PME) des économies industrialisées. Ces créations sont négativement corrélées à l'expérience de l'entrepreneur, aux besoins initiaux en capital et au degré de réglementation lorsqu'il s'agit d'activité à rendement élevé, et négativement corrélées au niveau d'activité globale pour les activités de subsistance (secteur de survie). Les causes de fermeture sont triples avec, par ordre d'importance décroissante : problèmes de gestion (demande insuffisante, pénurie d'intrants), événements personnels (décès, maladie...), meilleure situation (formalisation de l'entreprise ou salariat) et enfin fermeture par la puissance publique. Quant à la croissance de la micro-entreprise, il apparaît qu'elle concerne une minorité de cas (environ un quart des entreprises) et qu'elle survient surtout pour des structures jeunes, urbaines et dirigées par des hommes.

Une autre approche pour aborder la question est de se demander si le choix de la micro-entreprise (souvent synonyme d'informalité) intègre des déterminants d'ordre financier. Un agent se verrait-il contraint à la micro-entreprise du fait d'une exclusion bancaire, du refus de financement d'un projet initialement conçu pour donner naissance à une PME enregistrée ? La probabilité d'enregistrement serait en fait plutôt influencée par des caractéristiques réelles que financières : le type d'activité (+ pour les activités de production, - pour le commerce), la localisation (- à la maison et en zone rurale), la taille (+ en fonction du nombre de salariés), les caractéristiques de l'entrepreneur (- pour les femmes, + en fonction du niveau d'éducation). Dans une même démarche, il peut s'agir d'envisager la micro-entreprise comme le résultat d'un arbitrage coût-bénéfice de l'informalité. La fiscalité peut-elle influencer le dualisme formel-informel ? Si l'on en croit l'hypothèse de De Soto (1989), la taille du secteur informel s'expliquerait avant tout par les excès de l'étatisme (fiscalité, réglementations...) dans les économies en développement. Une approche empirique appliquée au cas de Madagascar dégage les tendances suivantes. Le modèle de fraude fiscale ne peut être invalidé, autrement dit l'informalité résulterait en partie d'une démarche volontariste d'un agent rationnel qui aurait identifié les avantages et inconvénients de la situation. On est loin du micro-entrepreneur, enfermé dans une logique de survie et victime de l'exclusion bancaire. Le renoncement au crédit bancaire classique ne fait pas partie des coûts identifiés de l'informalité, contrairement

à la dépendance vis-à-vis d'intrants formels ou au niveau scolaire du porteur de projet.

Il ressort de ces différentes études que les variables financières ou bancaires n'apparaissent pas explicitement comme un motif d'informalité ou comme un réel obstacle au développement des micro-entreprises. En fait, il semble que le rationnement joue un rôle sur la taille initiale de l'entreprise (co-déterminée par le patrimoine et le capital humain de l'entrepreneur), la logique de l'informalité et la stagnation de la structure répondant ensuite à d'autres déterminants. Ainsi, il n'est pas certain que la libéralisation financière, et les restructurations bancaires, nécessaires après des décennies de répression, suffisent à réintégrer les micro-entreprises dans les systèmes classiques de financement : "la croissance de l'activité des micro-entreprises est plus dictée par la croissance de l'économie réelle dans son ensemble que par les seuls développements du secteur financier" (W.F. Steel et alii, 1997, p. 827).

Une montée du surendettement lié à la concurrence des IMF

L'hypothèse d'un rationnement financier est difficilement soutenable dès lors que l'on observe des situations de surendettement chez les micro-entrepreneurs. La prolifération des IMF dans certaines zones, la concurrence nouvelle exercée par les réseaux mutualistes et même par les filiales spécialisées de banques commerciales aboutissent parfois à des situations de quasi-saturation. Le cas de la Bolivie est souvent mis en exergue avec un taux de pénétration des IMF de 163%. Les gestionnaires de programme eux-mêmes reconnaissent aujourd'hui qu'ils se font parfois concurrence sur la même clientèle, les cas d'endettement auprès de plusieurs IMF se multiplient (CGAP 2001, pp. 9-10). Les clients surendettés se servent alors d'un crédit accordé par un organisme pour rembourser l'autre. La dégradation de la qualité des portefeuilles, que l'on commence à enregistrer depuis quelques années, pourrait être une traduction, parmi d'autres causes (ralentissement de l'activité globale), de ces excès.

Un impact limité sur l'activité économique

Pourquoi l'accès au crédit ne donne-t-il pas les résultats escomptés ?

Sans vouloir nier le rôle bénéfique que jouent parfois les crédits accordés par les organismes de micro-finance, il est important de montrer qu'il ne s'agit pas d'une condition suffisante à la pérennisation ou à la

Tableau 2 : IMF et crédits à l'économie (en millions de dollars, données 1999)

Pays	Encours des IMF (a)	Crédits au secteur privé (b)	Ratio a/b (en %)
Bolivie	242,03	4563,11	5,30
Colombie	117,46	17030,91	0,69
Costa Rica	63,64	2698,95	2,36
Honduras	36,88	1931,55	1,91
Pérou	117,03	14023,08	0,83
Bénin	28,12	247,64	11,36
Burkina	23,22	287,31	8,08
Côte d'Ivoire	31,16	1685,43	1,85
Mali	23,77	446,74	5,32
Sénégal	22,89	744,62	3,07

croissance des micro-entreprises : "en partant du constat que le secteur informel est un symptôme de développement inégal, un déni de droits fondamentaux, la micro-finance peut au mieux améliorer cette injustice, au pire la perpétuer et détourner l'attention d'interventions plus appropriées"⁸. Un certain nombre de caractéristiques de l'environnement institutionnel et macroéconomique ou de l'entrepreneur lui-même joue le rôle de facteurs inhibants. L'entreprise est encore trop souvent vue comme un portefeuille d'activités éphémères, complémentaires (saisonnalité du travail agricole), pas toujours différenciées des tâches domestiques. En ce sens, elle n'offre pas les mêmes garanties qu'un patrimoine foncier ou immobilier lorsque des surplus sont disponibles et qu'il convient d'arbitrer entre plusieurs opportunités. Le statut de l'entrepreneur individuel n'est pas confortable dans une société où les notions de famille élargie, d'obligations sociales réciproques impliquent des prélèvements sur les ressources, compensées seulement en partie par la mise à disposition d'une main-d'œuvre bon marché. D'une part, la faiblesse de l'Etat et des règles juridiques (droit de propriété, droit des contrats) et la corruption favorisent l'insécurité entrepreneuriale alors que, d'autre part, ses excès vont conduire les micro-entrepreneurs à se maintenir dans une stratégie de survie, de stagnation. La pauvreté des infrastructures, les manques de capital humain sont autant d'éléments qui réduisent la capacité d'absorption du capital dans une économie, que les projets soient mis en œuvre par des PME formelles ou par des micro-entreprises.

Un faible impact macroéconomique

Que représente l'encours de crédits des IMF dans l'ensemble des crédits bancaires au secteur privé ?

Le tableau 2 révèle deux éléments d'analyse. Le premier est que la part de marché des IMF dans les crédits au secteur privé est une fonction décroissante du niveau de produit par habitant (le cas du Costa Rica mis à part)⁹. Ceci est assez conforme à l'idée selon laquelle le développement financier est lui-même une fonction croissante du niveau de développement économique¹⁰ et avec celle que les IMF sont d'abord orientées vers le crédit aux pauvres. Le second élément est que même dans les économies à faible revenu, le rôle joué par les IMF dans le financement du secteur privé reste largement minoritaire : 11% dans le cas du Bénin, 5% au Mali et en Bolivie. Il s'agit ici d'une appréciation quantitative sur l'impact macroéconomique des systèmes de micro-finance. Cela n'enlève rien à l'impact spécifique sur les populations cibles : les pauvres et les femmes.

Micro-finance et inégalités

Réduction de la pauvreté

Logique d'insertion du micro-crédit

L'exclusion bancaire des pauvres

Le rationnement bancaire des pauvres, petits exploitants agricoles ou micro-entrepreneurs urbains,

8 Cf les expériences relatées par G. Buckley (1997) dans le contexte africain.

9 Il est bien entendu que seul un test économétrique permettrait d'étayer rigoureusement ce constat.

10 Pour une présentation générale de la problématique, voir R. Levine (1997).

s'explique de plusieurs manières. Selon la " vieille " thèse de la répression financière, la distribution du crédit à travers un système bancaire étatisé, ou un réseau de banques de développement, conduit à une allocation des ressources qui ne s'est pas opérée sur des critères purement économiques (comparaison du taux d'intérêt débiteur et de la rentabilité des projets). Les grandes entreprises publiques, les secteurs politiquement prioritaires et les groupes de pression ont généralement capté l'essentiel des crédits sans qu'ils soient porteurs des meilleures opportunités d'investissement. La libéralisation financière a pu laisser penser que ces distorsions seraient naturellement corrigées par le marché. Or, en présence d'asymétrie d'information les banques ne peuvent appliquer une pure discrimination par le coût du crédit, elles cherchent donc par des procédures de " *screening* " et de " *monitoring* " à sélectionner les meilleurs risques d'où sont généralement exclus les agents ne présentant pas de garanties. Enfin, certaines approches théoriques tendraient à montrer que les ruraux les plus pauvres restent rationnés, même avec les coopératives de crédit, ou qu'ils seraient enfermés dans une relation d'interdépendance avec leur propriétaire foncier dans des systèmes d'avances sur récolte où il existerait une convergence d'intérêt¹¹.

Les besoins en services financiers

Si la micro-finance est encore fortement ancrée à son approche initiale, c'est-à-dire le crédit à la micro-entreprise, la diversification des services offerts aux pauvres offre des perspectives de développement intéressantes. Concernant la collecte de l'épargne, on peut noter que les pratiques des IMF en Asie du Sud et en Afrique subsaharienne sont plus anciennes que ce qui est observé en Amérique Latine. Tant que l'on reste dans une logique où l'aide internationale subventionne les IMF en les capitalisant à faible coût, il y a peu d'incitation pour ces structures à développer une véritable stratégie de mobilisation de l'épargne chez les pauvres. Néanmoins, les expériences réussies de micro-crédit ont pu montrer que cette face de l'activité bancaire y avait joué un rôle. Il est admis que l'incorporation d'un programme de collecte de l'épargne peut renforcer une IMF pour au moins trois raisons (Morduch, 2000, p. 625). Elle peut d'abord représenter une source de financement peu coûteuse pour des institutions à la recherche d'une " autonomisation " financière. Ensuite, les épargnants d'aujourd'hui feront les emprunteurs de demain,

élargissant la clientèle potentielle. Enfin, cela accroît sans aucun doute le bien-être des ménages pauvres en leur offrant des possibilités de lisser leur consommation et de construire un actif utilisable comme garantie pour des emprunts futurs. Au-delà de la collecte de l'épargne, certains imaginent que les IMF devraient rapidement concevoir un paquet de services bancaires pour les pauvres où les instruments habituels (compte courant, livret d'épargne, moyens de paiement, assurance, plans de retraite) auraient leur place, à la condition d'être conçus pour cette population. Si les institutions de micro-finance ne le font pas, alors certaines banques commerciales pourraient saisir l'opportunité d'extraire le profit sur ce segment de clientèle¹².

Quels résultats empiriques ?

Une revue des expériences en Asie du Sud, Afrique et Amérique Latine nous renseigne sur l'impact réel des programmes de micro-crédit sur le revenu des pauvres¹³. La comparaison de plusieurs IMF dans une approche transversale aboutit à la conclusion que l'effet du crédit sur le revenu du ménage croît (à un rythme décroissant) en fonction du revenu initial de l'emprunteur. On observe même des cas où les emprunteurs situés sous la ligne de pauvreté voient leur situation se dégrader après l'obtention du prêt. Cette relation montre certaines spécificités par institution : les performances de BancoSol ou de Badan Kredit Kecamatan (BKK, Indonésie) apparaissent supérieures à celles de KREP (Kenya) et SACA (Malawi). Les deux premières institutions sont généralement présentées comme financièrement soutenables, à la différence des autres dans l'échantillon. La relation croissante s'expliquerait par le fait que les très pauvres emprunteraient de petits montants pour des opérations peu risquées mais peu rentables (renouvellement de capital circulant, lissage de consommation), leur exposition au risque pouvant les conduire à céder des actifs réduisant durablement leur niveau de vie. A l'inverse, les moins pauvres empruntent des sommes plus importantes pour des projets plus efficaces nécessitant technologie, accumulation de capital fixe et demande de travail extérieur à la famille.

Dans le cas de la Bolivie, l'un des pays où la pénétration de la micro-finance est la plus forte, l'impact des crédits sur la pauvreté (approchée ici par un indice de satisfaction des besoins fondamentaux) apparaît aussi comme ambigu. En comparant un groupe

11 Voir les travaux de B.L. Barham et alii (1996) et S. Basu (1997).

12 Cf l'expérience sud-américaine, CGAP (2001).

13 Voir en particulier S. Navajas et alii (2000) et Mosley & Hulme (1998).

d'emprunteurs de cinq programmes (Fomento a Iniciativas Economicas (FIE), Caja Los Andes et BancoSol pour la zone urbaine, PRODEM et Sartawi pour la zone rurale) à l'ensemble des ménages de La Paz, les résultats suivants sont significatifs. En considérant que la ligne de pauvreté correspond à un ratio de 0,9 de l'indice de satisfaction des besoins fondamentaux, alors 55% des ménages urbains de La Paz sont pauvres et 96% des ménages ruraux. Les très pauvres (< 60% de l'indice) sont respectivement 17% en zone urbaine et 74% en zone rurale. La clientèle des cinq IMF sous analyse se répartit comme suit : les trois IMF "urbaines" surpondèrent les non-pauvres dans leur portefeuille (de 48 à 69%), de même que les deux IMF "rurales" (13-14%). Il n'en reste pas moins que ces dernières réalisent leurs opérations avec des pauvres dans 87% des cas. Les très pauvres sont nettement minorés dans le portefeuille : 2 à 5% pour les IMF "urbaines" et 33 à 36% pour les IMF "rurales". Pour synthétiser, nous pourrions dire que les IMF de La Paz ciblent surtout les ménages situés autour de la ligne de pauvreté. Au-delà de ces données, la portée d'un programme de micro-crédit doit s'apprécier à travers d'autres critères, tels les gains attendus (dépassement de la contrainte de liquidité), les coûts (taux d'intérêt et coûts de transaction), la durabilité de la relation et le spectre des services offerts (produits d'épargne).

Les effets bénéfiques dépassent la relation bancaire¹⁴. La bonne gestion d'une institution destinée au financement des pauvres compte tout autant que les outils spécifiques mis en œuvre (prêts groupés, caution solidaire, incitations dynamiques, épargne obligatoire,...). Cela comprend une dimension externe avec des programmes de formation dispensés à la clientèle (les seize bonnes décisions à la Grameen, les dix-sept promesses à la BRAC) mais également une dimension interne recouvrant des techniques managériales (supervision des opérateurs de terrain, communication interne sur les objectifs de l'institution, protection des agents contre les pressions extérieures...).

Le renforcement du rôle des femmes

Les femmes et la micro-finance

L'accès des femmes aux circuits de micro-finance : un cercle vertueux ?

Pourquoi les IMF privilégient-elles la clientèle féminine ? L'hypothèse explicitée par ces programmes est que la contribution des femmes au bien-être de la

famille est supérieure à celle des hommes. En particulier, les gains de revenu sont prioritairement investis dans le capital humain des enfants. Autrement dit, l'impact qualitatif des hausses de revenu féminin est plus fort que dans le cas des hommes. La bonne stratégie est alors de cibler les femmes dans les actions de micro-crédit pour accroître leur revenu, également pour les pousser à s'organiser en groupe et ainsi développer leur conscience collective, leur solidarité et leur revendication en termes de pouvoir économique, social et politique. Mais il y a aussi une hypothèse cachée derrière cette discrimination positive des IMF (Rahman, 1999, pp. 69-70). Privilégier la clientèle féminine est stratégique pour la santé financière des organismes de micro-crédit. Les taux de remboursement des emprunteuses se révèlent nettement supérieurs à ceux des emprunteurs. Elles se révèlent plus disciplinées face aux attentes des banques et plus sensibles à la pression sociale. Leur mobilité est plus faible et elles participent mieux aux réunions des groupes solidaires.

Le modèle implicite de la " femme émancipée "

Le ciblage de la clientèle féminine pour les IMF est au confluent de trois paradigmes qui se sont développés tout au long des années 1990 (Mayoux, 1999, pp. 958-963) : le paradigme de la lutte contre la pauvreté, qui considère que le micro-crédit est un rouage essentiel, le paradigme de la viabilité financière, qui affirme que les institutions les plus efficaces socialement sont également les moins dépendantes des subventions et enfin le paradigme féministe du renforcement du pouvoir des femmes comme condition préalable au développement. Parce qu'elles sont souvent parmi les plus pauvres et que leurs dépenses profitent au bien-être du ménage, parce qu'elles sont des débitrices " sérieuses " et enfin parce qu'elles sont victimes de discriminations économiques, sociales et politiques, on les retrouve logiquement au cœur des stratégies de développement durable et équitable dont les programmes de micro-finance sont des maillons importants.

La mise en doute des vertus supposées

Les leçons des études de terrain en Asie du Sud et en Afrique¹⁵

Les études pionnières sur les expériences en Asie du Sud tendent à conforter l'hypothèse selon laquelle le micro-crédit est un moyen efficace pour renforcer le pouvoir des femmes dans les sociétés en développement, surtout lorsque des traditions séculaires marginalisent les femmes dans les relations

14 A partir de l'expérience de la Grameen Bank analysée par S.S. Jain (1996).

15 Synthèse des travaux de S.M. Hashemi et alii (1996), N. Kabeer (2001), L. Mayoux (1999).

économiques et sociales. L'accès au crédit exercerait un rôle positif et significatif sur un certain nombre d'indicateurs cherchant à appréhender la participation économique et sociale des femmes : mobilité, sécurité économique, capacité à prendre des décisions pour le ménage, à effectuer des achats d'importance variable, à gérer de façon autonome des actifs, à s'impliquer dans des débats publics..., voire à s'émanciper de la violence masculine.

Ces résultats spectaculaires sont à nuancer car d'autres approches soulignent que si les femmes empruntent et remboursent effectivement, elles n'ont que rarement le contrôle de l'utilisation des fonds et encore moins des profits éventuels : 85% des hommes et 40% des femmes gèrent leur crédit de façon autonome. Dans le meilleur des cas, l'homme assume la gestion et le remboursement d'un crédit accordé à sa femme ; dans le pire, celle-ci assumera financièrement les conséquences d'un acte qui lui aura échappé dans sa finalité. Il semble cependant que cette attitude est beaucoup moins fréquente en Afrique subsaharienne qu'en Asie du sud. L'impact du renforcement du pouvoir des femmes sur le bien-être de la famille mérite également discussion. En effet, trois mécanismes pervers peuvent entrer en action pour perturber la relation croissante attendue entre revenu des femmes et bien-être du ménage. Tout d'abord, la responsabilité familiale des femmes les conduit à privilégier les dépenses de consommation, ce qui limite d'autant leur capacité d'investir et donc d'assurer une hausse durable des revenus familiaux. Deuxièmement, certaines expériences font état d'un effet d'éviction de la contribution féminine sur la contribution masculine à l'entretien du ménage. Enfin, il s'avère que les femmes répliquent elles-mêmes certaines mesures discriminatoires, comme privilégier le financement des études des garçons.

De nouvelles contraintes, une nouvelle forme de discrimination...

Ces différentes expériences indiquent qu'il n'y a rien d'automatique à voir un programme de micro-crédit réduire les discriminations de genre. Le cercle vertueux décrit par les trois paradigmes évoqués précédemment laisse parfois place à des contraintes plus pernicieuses. Les petites augmentations de revenu peuvent nécessiter un surcroît de travail considérable pour des femmes qui doivent cumuler les activités domestiques et celles d'une micro-entreprise ou d'une petite exploitation. De plus, certains voient dans les programmes de soutien à l'activité productive des femmes un encouragement à la polygamie ou à l'abandon des femmes inactives. Enfin, les tensions à l'intérieur du ménage peuvent augmenter. Dans le cas du Bangladesh, les

emprunteuses de la Grameen Bank notent dans 70% des cas que le crédit a été l'occasion d'une augmentation de violence, allant de la simple agressivité verbale jusqu'aux agressions physiques.

Conclusion

Cette synthèse de travaux récents sur les programmes de micro-finance avait pour objectif de participer à l'entreprise d'analyse rigoureuse qui a logiquement succédé au romantisme des premières années. Si nous avons beaucoup insisté sur les nuances, voire les doutes qui accompagnent l'étude de ces expériences sur tous les continents et sous-continent en développement, nous ne cherchons pas pour autant à en nier les apports qui sont réels, tant du point de vue du financement des micro-entreprises que de la lutte contre la pauvreté et la discrimination subie par les femmes. Le plus important n'est-il pas de conduire les micro-entrepreneurs à développer, dans un premier temps, des relations pérennes avec des institutions de micro-finance, afin d'accumuler confiance et expérience qui seraient ensuite transférables vers le système bancaire moderne, seul à même d'exercer une influence macroéconomique significative ?

Bibliographie

- BARHAMB.L. et alii (1996), Credit constraints, credit unions and small-scale producers in Guatemala, *World Development*, vol.24, n°5, pp. 793-806.
- BASU S. (1997), Why institutional credit agencies are reluctant to lend to the rural poor ? : a theoretical analysis of the indian rural credit market, *World Development*, vol.25, n°2 pp. 267-280.
- BCEAO (2001), *Banque de données sur les SFD* – UEMOA 1999.
- BUCKLEY G. (1997), Micro-finance in Africa : is it either the problem or the solution ?, *World Development*, vol.25, n°7 pp. 1081-1093.
- CGAP (2001), Commercialisation et dérive de la mission des IMF : la transformation de la microfinance en Amérique Latine, *Etudes Spéciales*, n°5, 24 p.
- CRACKNELL M. (2000), Un exemple de micro-crédit en Tunisie : le programme CRENDA, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, pp. 42-49.
- DE SOTO H. (1989), *The other path : the invisible revolution in the third world*, New York, Harper & Row.
- DIRAT J.R. (2001), *La micro-finance et la promotion de l'entrepreneuriat : le cas du Congo*, Thèse, Université d'Orléans, 356 p.
- FMI (2001), *Statistiques financières internationales*, Washington.

- GAUTIER J.F. (2001), L'informel est-il une fraude fiscale ? une analyse micro-économétrique de la fraude fiscale des micro-entreprises, *Revue d'Economie du Développement*, n°3, pp. 25-50.
- GHATAK M. et GUINNANE T.W. (1999), The economics of lending with joint liability : theory and practice, *Journal of Development Economics*, vol.60, pp. 195-228.
- GIRARD L. (1997), Le financement de la micro et petite entreprise : analyse des démarches et mesures d'impact, *Techniques Financières et Développement*, n°48/49, pp. 18-31.
- GUÉRIN I. (1999), Le dilemme viabilité/proximité en micro-finance : partenariat et confiance, *Savings and Development*, vol.23, n°2, pp. 147-168.
- GUÉRIN I. (2001), Mécanismes d'incitation et comportements coopératifs : le prêt collectif à responsabilité conjointe, *Communication aux journées AFSE 2001*, Orléans.
- HASHEMI S.M. et alii (1996), Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh, *World Development*, vol.24, n°4, pp. 635-653.
- HENRY A. (1997), De l'enseignement des tontines à la gestion des systèmes financiers, *Techniques Financières et Développement*, n°48/49, pp. 37-39.
- JAIN P.S. (1996), Managing credit for the rural poor : lessons from the Grameen Bank, *World Development*, vol.24, n°3, pp. 79-89.
- KABEER N. (2001), Conflicts over credit : re-evaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh, *World Development*, vol.29, n°1, pp. 63-84.
- LELART M. (éd.) (2000), *Finance informelle et financement du développement*, Beyrouth, AUELF/FMA.
- LEVINE R. (1997), Financial development and economic growth : views and agenda, *Journal of Economic Literature*, vol.35, pp. 688-726.
- MAYOUKOU C. (2000), La micro-finance en Afrique centrale : état des lieux et perspectives de développement, *Techniques Financières et Développement*, n°59-60, pp. 26-33.
- MAYOUX L. (1999), Questioning virtuous spirals : micro-finance and women's empowerment in Africa, *Journal of International Development*, vol.11, pp. 957-984.
- Mc PHERSON M.C., LIEDHOLM C. (1996), Determinants of small and micro enterprise registration : results from surveys in Niger and Swaziland, *World Development*, vol.24, n°3, pp. 481-487.
- MEAD D.C., LIEDHOLM C. (1998), The dynamics of micro and small enterprises in developing countries, *World Development*, vol.26, n°1, pp. 61-74.
- MORDUCH J. (1999a), The micro-finance promise, *Journal of Economic Literature*, vol.37, pp. 1569-1614.
- MORDUCH J. (1999b), The role of subsidies in micro-finance : evidence from the Grameen Bank, *Journal of Development Economics*, vol.60, pp. 229-248.
- MORDUCH J. (2000), The micro-finance schism, *World Development*, vol.28, n°4, pp. 617-629.
- MOSLEY P. & HULME (1998), Microenterprise finance : is there a conflict between growth and poverty alleviation ?, *World Development*, vol.26, n°5, pp. 783-790.
- NAVAJAS S. et alii (2000), Microcredit and the poorest of the poor : theory and evidence from Bolivia, *World Development*, vol.28, n°2, pp. 333-346.
- RAHMAN A. (1999), Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development : who pays ?, *World Development*, vol.27, n°1, pp. 67-82.
- SEIBEL H.D. (2000), Les banques de développement agricole : faut-il les fermer ou les réformer ?, *Finances & Développement*, juin, pp. 45-48.
- STEEL W.F. et alii (1997), Informal financial markets under liberalization in four african countries, *World Development*, vol.25, n°5, pp. 817-830.
- VINCENT F. (2000), Le système du micro-crédit permet-il le développement ?, *Problèmes Economiques*, n°2666, pp. 24-29.
- YARON J. (1992), Assessing development finance institutions : a public interest analysis, *World Bank Discussion Paper*, n°174, Washington DC.